

2018年8月1日

(ご参考)

マツダ株式会社
2019年3月期 第1四半期 決算説明会
(スピーチ要旨)

常務執行役員 企画領域統括補佐、財務担当
藤本 哲也

1. 総括

2019年3月期 第1四半期のグローバル販売台数は、対前年7%増の40万3千台と過去最高の販売を達成しました。

クロスオーバー系車種の好調な販売、及び商品改良モデルの投入による販売モメンタムの改善が台数増加に貢献しています。

地域別では日本、米国やASEAN地域などが成長を牽引しました。

売上高は8,731億円、営業利益は331億円、当期純利益は206億円と、計画に対して順調な進捗です。

2019年3月期 通期見通しは、期初公表から変更ありません。

現在、平成30年7月豪雨による生産や業績への影響を調査中であり、リカバリー策を含めて対応を検討しています。

2. 2019年3月期 第1四半期実績

グローバル販売台数は、過去最高の40万3千台を達成しました。

これはCX-5やCX-8などのクロスオーバー系車種の販売がグローバルで好調なことに加え、商品改良モデルの投入で競争力強化を図ったことによるものです。

地域別では、日本、米国に加え、タイやベトナムなどのASEAN地域が販売を大きく伸ばしています。

主要市場の販売状況について説明します。

日本の販売実績は対前年19%増の4万9千台、登録車シェアは対前年1ポイント増の5.2%となりました。

CX-5はフルモデルチェンジから1年経過した現在でも前年を上回る受注を獲得しており、さらにCX-8も販売拡大に寄与しました。

また、CX-3及びアテンザに商品改良を実施しました。いずれも受注が計画を上回り、好調な滑り出しです。

北米では11万6千台を販売し、対前年で9%増となりました。うち、米国では対前年10%増の8万台の販売です。

米国では商品改良したMazda6が台数増加に貢献しました。

また、クロスオーバー系車種のすべてで前年を上回る販売となりました。
そのほか、カナダでは対前年7%増の2万3千台、メキシコでは対前年5%増の1万3千台となりました。

欧州では対前年5%増の6万7千台の販売となりました。
CX-5は対前年40%増の2万4千台の販売と、好調に推移しています。
ロシアを除く欧州では対前年1%増の5万9千台の販売となり、国別では、ドイツで対前年9%減の1万6千台、英国で、対前年4%増の8千台、スペインで対前年27%増の6千台を販売しました。
ロシアでは需要の回復に加え、CX-5のモデルチェンジが寄与し、対前年43%増の8千台と販売が好調です。

中国では対前年4%減の6万8千台となりました。
Mazda3が競合激化により大きく対前年で台数を落としましたが、CX-5などクロスオーバー系車種は、堅調な販売を維持しています。
また、MX-5 RFを4月から販売しています。
さらに、CX-8を北京モーターショーに出品しました。2018年末より市場導入していきます。

その他市場では対前年9%増の10万3千台の販売です。
オーストラリアでは対前年5%減の3万台となりました。競合激化の中、CX-5が対前年4%増の7千台と前年を上回っています。また、7月導入のCX-8の受注も大変好調です。
ASEAN地域は、対前年24%増の3万2千台を販売しました。タイで対前年38%増の1万7千台、ベトナムで対前年20%増の7千台と、ASEAN地域での台数成長を牽引しています。
そのほか、コロンビアとチリの販売台数が過去最高となりました。

第1四半期の財務指標について説明します。
売上高は対前年9%増の8,731億円となりました。営業利益は対前年17%減の331億円、経常利益は424億円、当期純利益は44%減の206億円となりました。
為替レートは、平均で1ドル109円と前年に比べて2円の円高、1ユーロ130円と8円の円安です。

前年からの営業利益の変動、68億円の減益要因について説明します。
台数・構成では、販売増による改善効果はある一方で、金利上昇や競合激化による販売費用の増加およびOEM供給車両の減少などにより、60億円の悪化となりました。
為替は、ルーブルやパーツなどの新興国通貨の悪化をユーロの円安影響が一部相殺し、25億円の悪化要因となりました。
変動コスト領域では、原材料価格の上昇をコスト改善活動の効果が上回り、66億円の改善です。
研究開発費は、17億円の改善、その他固定費は、米国の販売ネットワーク改革への投資及び欧州での環境規制対応費用などにより、66億円の悪化となりました。

3. 2019年3月期 通期見通し

2019年3月期の通期見通しは、期初公表より変更ありません。

グローバル販売台数は対前年2%増の166万2千台、営業利益は1,050億円、当期純利益は800億円の見通しです。

4. 主要施策の進捗

商品・開発面では、継続的な商品改良や次世代モデルの開発・導入などの商品力強化により、台数増加や販売モメンタムの改善を目指していきます。

7月よりオーストラリア、ニュージーランドでCX-8の販売を開始し、続いて中国に導入します。

米国の販売ネットワーク改革では、7月より新たな販売店支援プログラムを開始しました。

このように将来の成長の足場固めとして、主要施策を着実に推進していきます。

最後に、平成30年7月豪雨による影響についてですが、7月7日から11日まで本社工場ならびに防府工場の操業を休止しました。その後、安全面や交通状況などに配慮しながら、段階的に操業を再開しました。今後の生産・販売計画や業績への影響は、現在調査中でございます。引き続き、情報の収集・精査を行うとともに、安全面や近隣地域への配慮を最優先し、操業回復に向けて取り組んでいきます。

以上